

CTCP Tập đoàn YeaH1 (HOSE: YEG)

Đầu tư sản xuất nội dung thúc đẩy lợi nhuận kỷ lục

17/09/2025

CTCP Tập đoàn YeaH1 (HOSE: YEG)

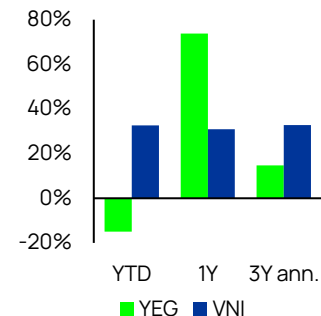
KHÔNG ĐÁNH GIÁ

Ngành	Truyền thông		
Ngày báo cáo	17/09/2025		
Giá hiện tại	14.000 VND		
Lợi suất cổ tức ¹	0%		
GT vốn hóa	2,685 nghìn tỷ đồng		
GTGD/ngày (30n)	53,2 tỷ đồng		
Cổ phần Nhà Nước	0.0%		
SL cổ phiếu lưu hành	191,8 triệu		
	YEG	Peers	VNI
P/E (trượt) ²	17,3x	15,1x	15,6x
P/B (hiện tại)	1,3x	2,1x	2,1x
ROA	6,5%	7,8%	2,0%
ROE	8,8%	10,8%	13,3%
(1) YEG không có lịch sử chi trả cổ tức, (2) chưa điều chỉnh cho quỹ khen thưởng & phúc lợi.			

	2021	2022	2023	2024
Doanh thu (tỷ đồng)	1.080	314	412	1.026
% svck	-11,4%	-70,9%	31,1%	149,3%
LNST sau lợi ích CĐTS (tỷ đồng) ²	20	11	27	126
% svck	-110,9%	-44,9%	146,3%	368,0%
EPS	-110,6%	-44,9%	43,3%	213,9%
Biên LN gộp	3,2%	33,3%	28,0%	16,7%
Biên EBITDA	-18,8%	0,5%	11,4%	4,7%
Biên LN từ HĐKD	-24,4%	-3,0%	8,3%	-0,7%
Biên LN ròng	1,8%	3,5%	6,5%	12,3%
EV/EBITDA ³	-4,7x	601,7x	44,0x	53,5x
P/E ³	38,2x	69,4x	68,7x	15,3x
P/B ³	0,6x	0,3x	1,4x	1,3x
ROE	2,3%	1,2%	2,4%	8,9%

Nguồn: FiinPro, Vietcap (dữ liệu tính đến ngày 17/09/2025), (3) sử dụng giá CP hiện tại

Diễn biến giá cổ phiếu



Tổng quan Công ty

YEG chuyên cung cấp dịch vụ quảng cáo truyền hình, dịch vụ quảng cáo trên nền tảng kỹ thuật số, đại lý mua bán quảng cáo và bản quyền phim truyền hình, đầu tư, sản xuất hoặc marketing cho các bộ phim chiếu rạp.

Đầu tư sản xuất nội dung thúc đẩy lợi nhuận kỷ lục

- YEG là công ty truyền thông lớn với hệ sinh thái từ sản xuất đến thương mại hóa nội dung**, sở hữu giá trị bản quyền cao và hợp đồng quảng cáo bền vững. YEG đồng thời mở rộng sang mảng biên lợi nhuận cao như cung cấp giải pháp, quản lý tài năng, và tổ chức sự kiện để đa dạng hóa doanh thu và giảm phụ thuộc vào quảng cáo.
- Thành công của các chương trình chủ lực** như “Anh trai vượt ngàn chông gai” và “Chị đẹp đập gió rẽ sóng” đã giúp **doanh thu/ LNST năm 2024 tăng +149%/ +363% svck**. Với danh mục các chương trình lớn đã được lên kế hoạch cho 6T cuối 2025 và tính chu kỳ của ngành quảng cáo, YEG có vị thế tốt để tiếp tục tăng trưởng hai chữ số, hoàn thành kế hoạch doanh thu 1,300 tỷ đồng và LNST 140 tỷ đồng cho năm 2025.
- YEG đã hoàn tất giai đoạn tái cấu trúc 2020-2022**, thoái vốn khỏi các công ty con, thành công tăng vốn điều lệ, và giảm thiểu nợ vay. Sức khỏe tài chính hiện tại rất lành mạnh với tỷ lệ nợ thấp, sẵn sàng cho chu kỳ đầu tư và tăng trưởng mới.
- Rủi ro đầu tư:** (1) Gia tăng các đối thủ cạnh tranh; (2) Mô hình kinh doanh phụ thuộc vào thị hiếu khán giả; (3) Quản lý vi phạm bản quyền; (4) Rủi ro về cơ cấu cổ đông và quyền kiểm soát ([trang 19](#)).

Tổng quan về Công ty

YEG là nhà sản xuất nội dung giải trí hàng đầu, dẫn dắt bởi mảng quảng cáo chiếm 82% doanh thu

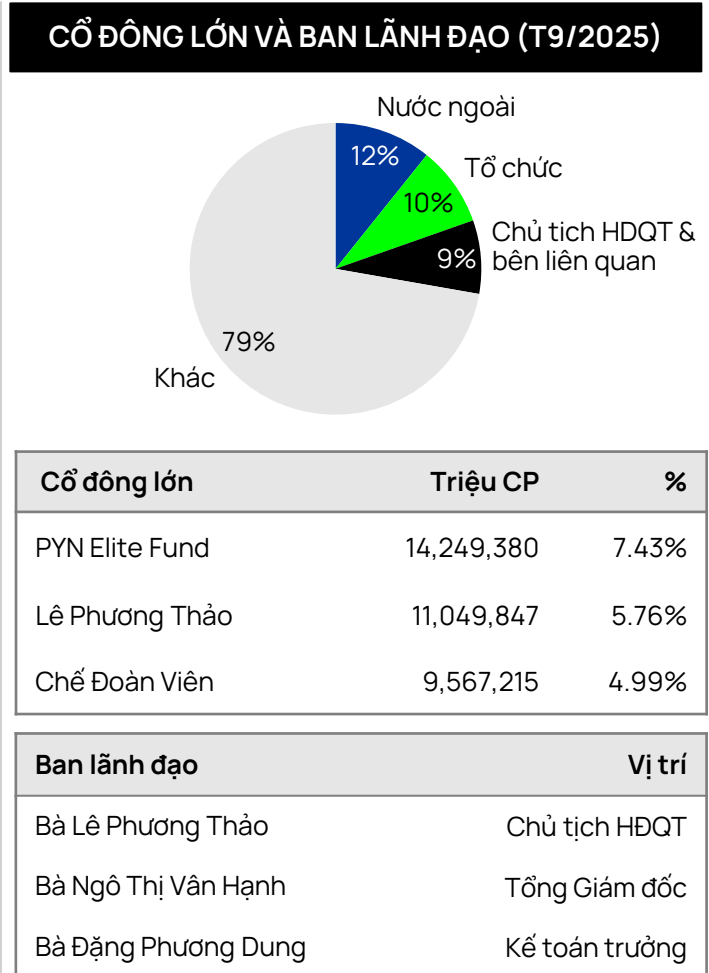
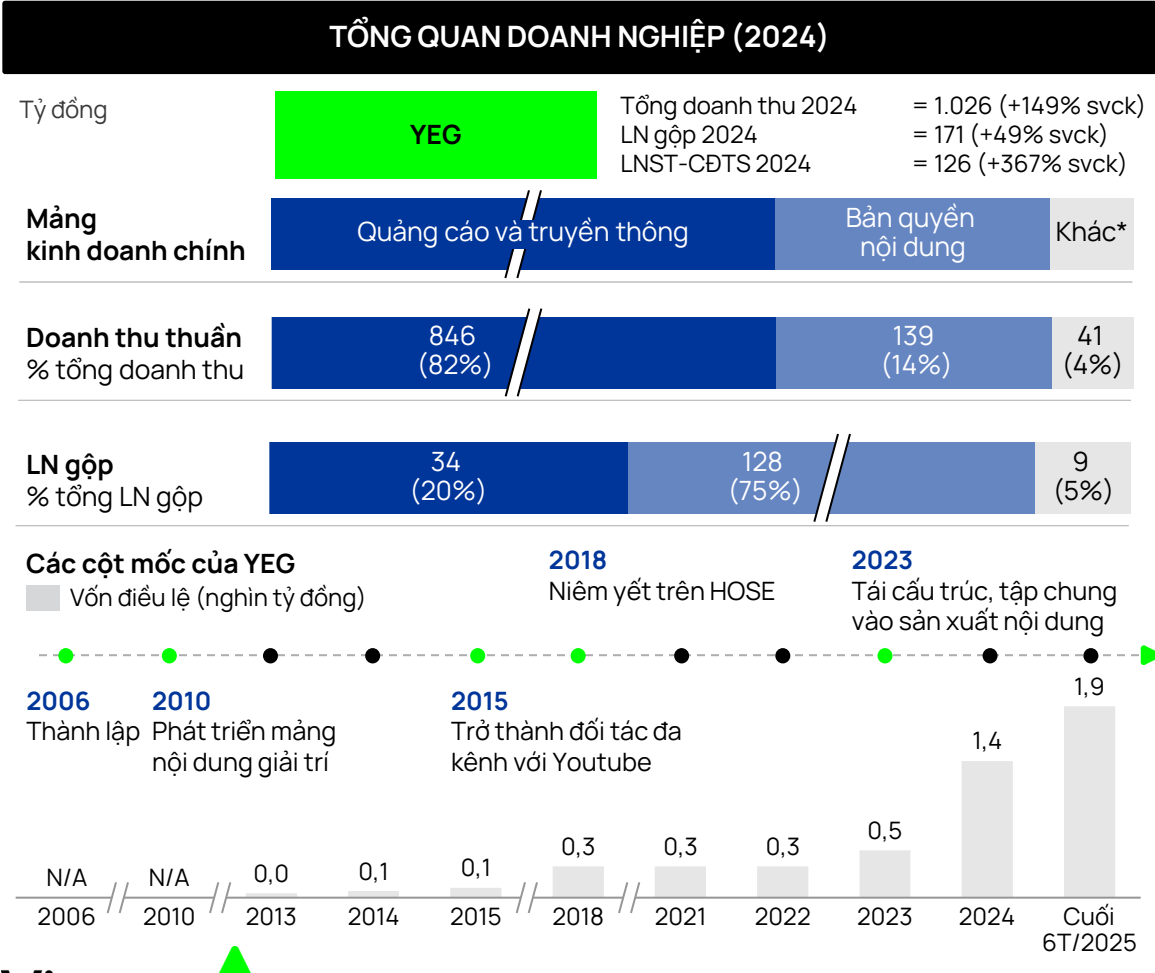


CTCP Tập đoàn YeaH1 (HOSE: YEG)

Ngành: Dịch vụ và truyền thông

Năm thành lập: 2006

Trụ sở: TP. Hồ Chí Minh



Hệ thống các công ty con vào cuối T6/2025, làm chủ chuỗi sản xuất đến thương mại hóa nội dung gồm 10 công ty con trực tiếp, 11 công ty con gián tiếp, và 2 công ty liên kết

YeaH1

Những công ty con này nội địa hóa các chương trình chất lượng cao như “Anh Trai”/ “Chị Đẹp”, tạo ra nền tảng của hệ sinh thái YEG

(1) Sản xuất nội dung

1Production (100%)¹

BigCat (100%)

MangoTV+ (100%)

Nội địa hóa và sản xuất chương trình bản quyền chất lượng cao



Làm nội dung ngắn tối ưu cho mạng xã hội



Tổ chức concert, sự kiện quy mô lớn



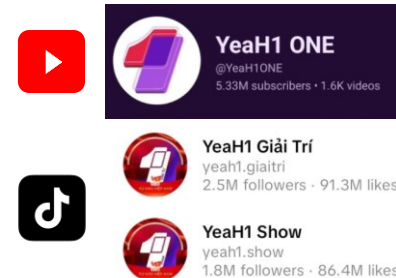
(2) Giải pháp truyền thông

Edigital (69%)

YeaH1 Network (100%)

YeaH1 Up (99,99%)

Biên tập/ phân phối nội dung qua đa nền tảng



Hợp tác đồng tổ chức sự kiện



Các dịch vụ Social Commerce² theo yêu cầu



YEG tối ưu chuỗi giá trị từ các công ty con, tận dụng mảng quảng cáo và quản lý bản quyền để tạo đòn bẩy tài chính và thương hiệu cho các chương trình kế tiếp

YeaH1

Netlink và 1Brandlink xây dựng các gói quảng cáo và tài trợ chiến lược, gắn kết các thương hiệu lớn với những chương trình thành công, tạo ra nguồn doanh thu ổn định

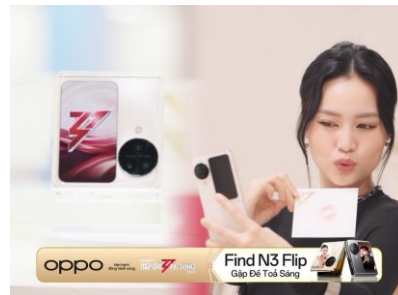
(3) Tối ưu quảng cáo – tài trợ

Netlink (69,55%)*

1Brandlink (100%)

Tingting (69,55%)

Bán không gian quảng cáo trong chương trình độc quyền



Liên kết với các thương hiệu quảng cáo



Nghiên cứu thị trường, tối ưu tiếp thị trên các nền tảng số



Xây dựng hệ sinh thái tài năng, quản lý nghệ sĩ, phát hành âm nhạc, và cấp phép bản quyền các nội dung thuộc sở hữu của YeaH1

(4) Quản lý bản quyền

1Label (100%)

1Talents (100%)

Y1 Publishing (64,86%)

Cung cấp bản quyền các chương trình trực thuộc YeaH1



Quản lý và đào tạo nghệ sĩ



Phát hành và phân phối nhạc

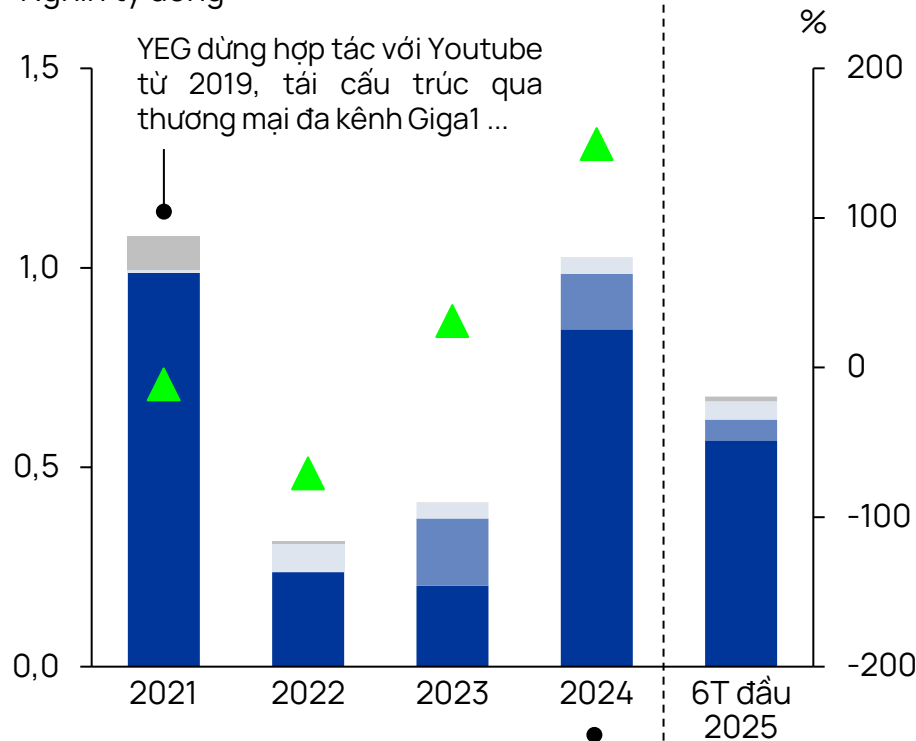


Kết quả kinh doanh giai đoạn 2021-6T 2025

Doanh thu 2022 chạm đáy sau khi thoái vốn khỏi các mảng bán lẻ và bán buôn, sau đó hồi phục ngoạn mục vào 2024 khẳng định thành công của mô hình sản xuất nội dung chất lượng cao ...

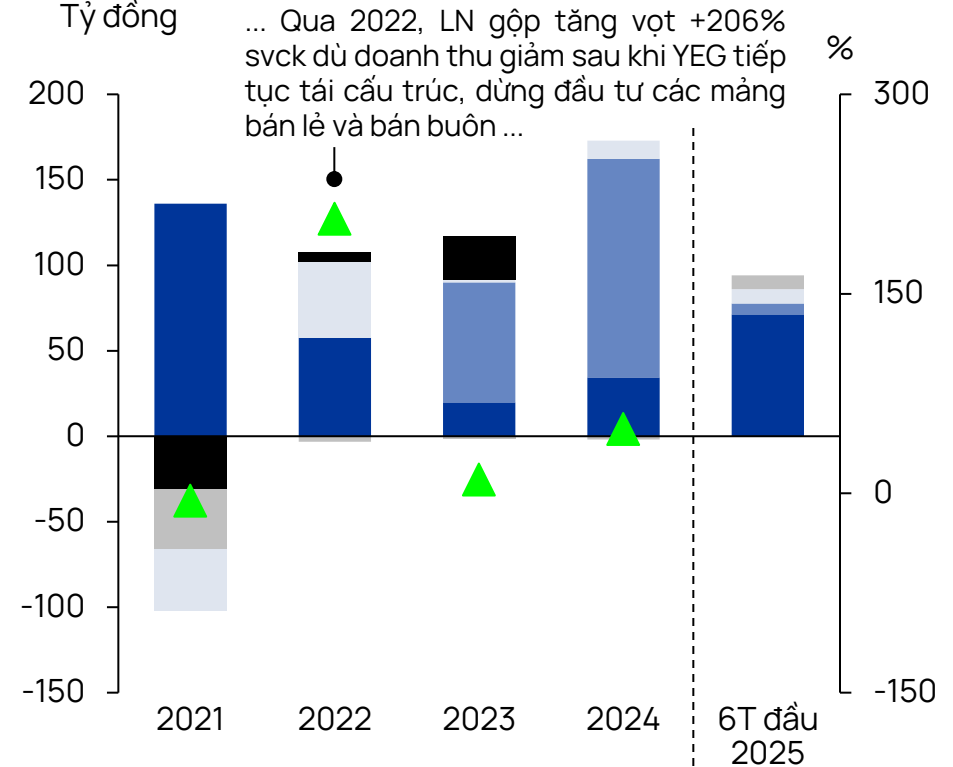
Doanh thu thuần

Nghìn tỷ đồng



Lợi nhuận gộp

Tỷ đồng



... Doanh thu 2024 tăng trưởng bùng nổ +149% svck, khẳng định sự thành công vượt trội của mô hình sản xuất nội dung chất lượng cao

Quảng cáo và truyền thông (trái)

Bản quyền nội dung (trái)

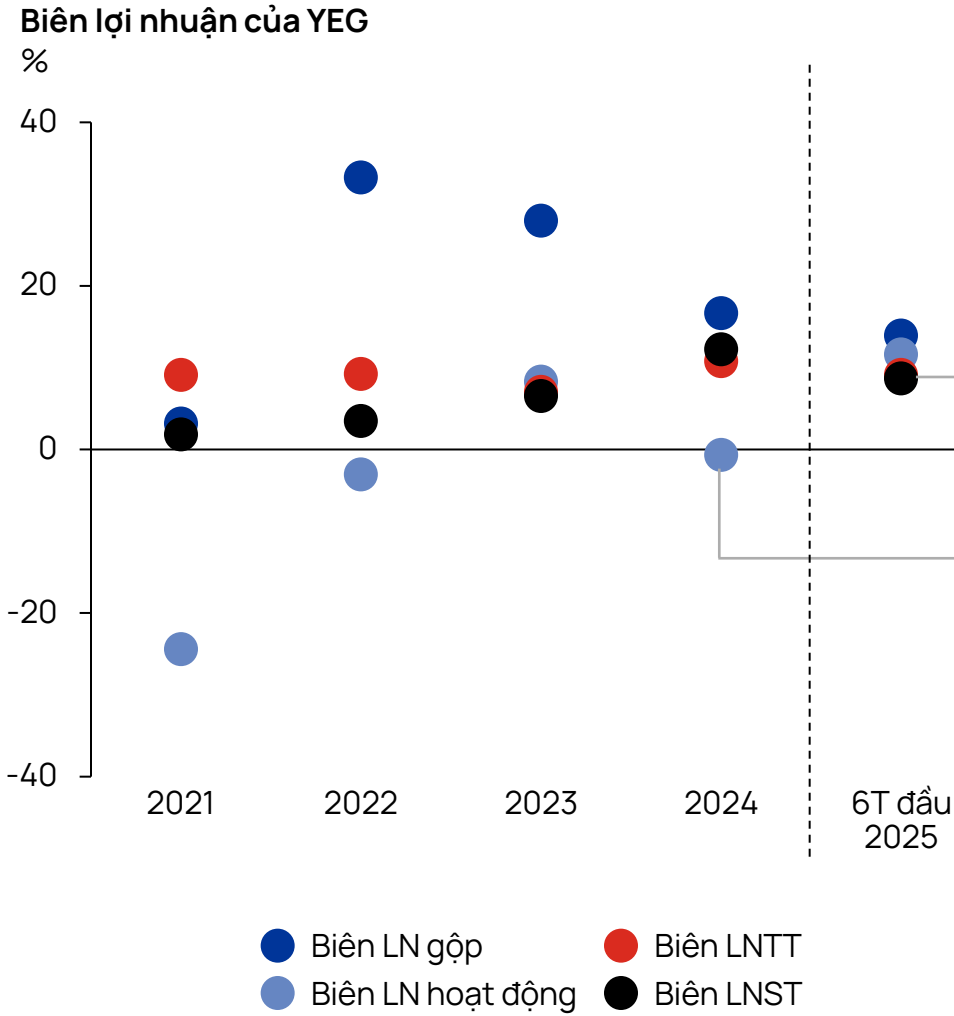
Dịch vụ và thương mại (trái)

Bán lẻ và các hoạt động khác (trái)

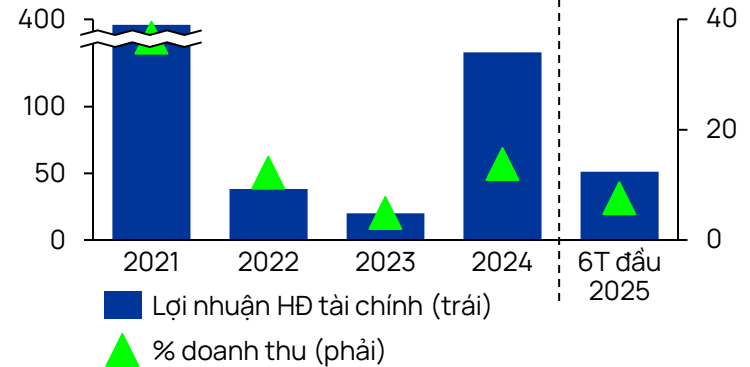
Dự phòng/ Hoàn nhập (trái)

% tăng trưởng svck (phải)

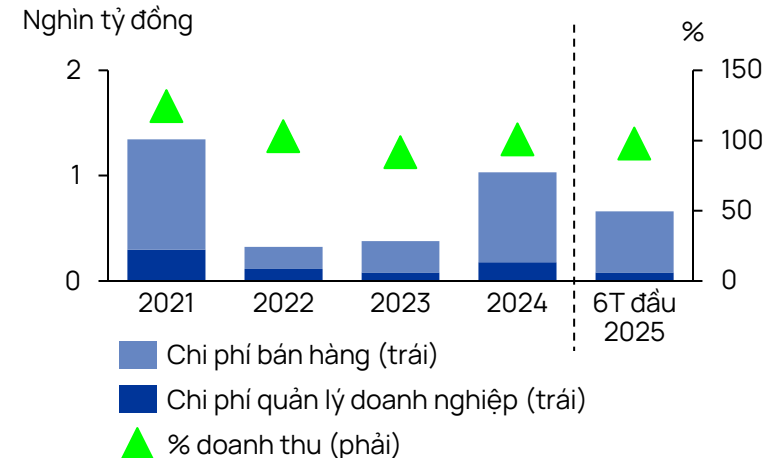
... Hiệu quả tái cấu trúc thể hiện rõ qua sự phục hồi của biên lợi nhuận và tối ưu hóa chi phí hoạt động. Chi phí hoạt động 2024 tăng 119% svck, thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu (+149% svck)



Từ 2021, YEG liên tục thoái vốn các công ty con, hỗ trợ dòng tiền và lợi nhuận trong giai đoạn tái cấu trúc tài chính.
Nghìn tỷ đồng



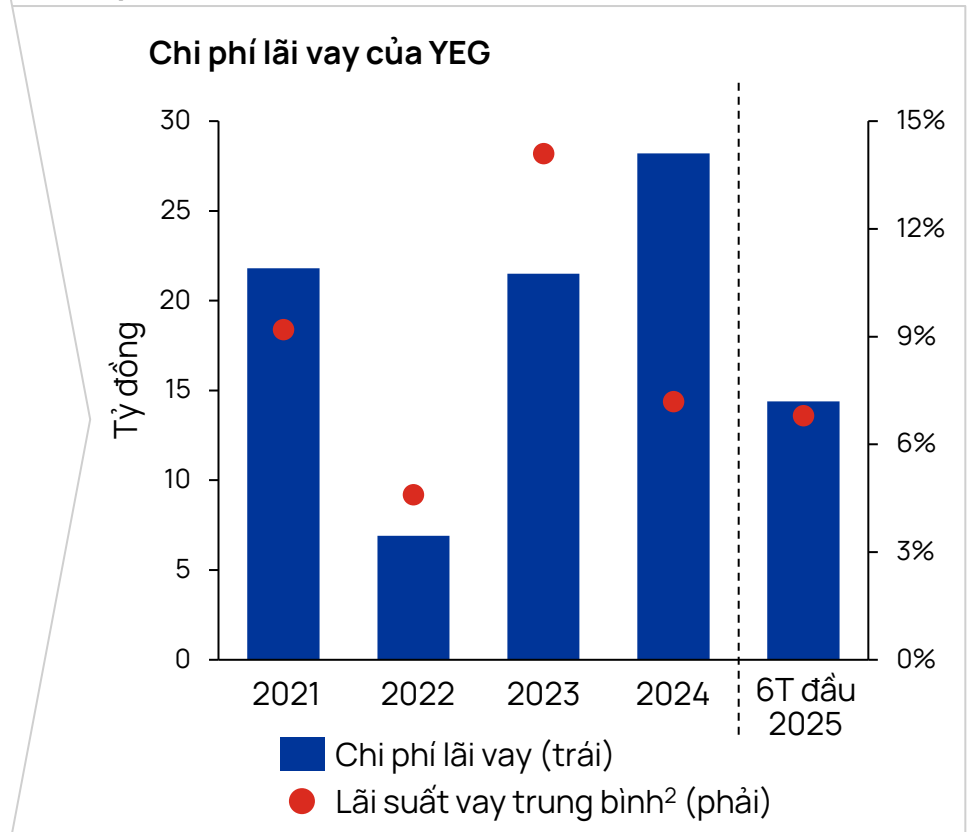
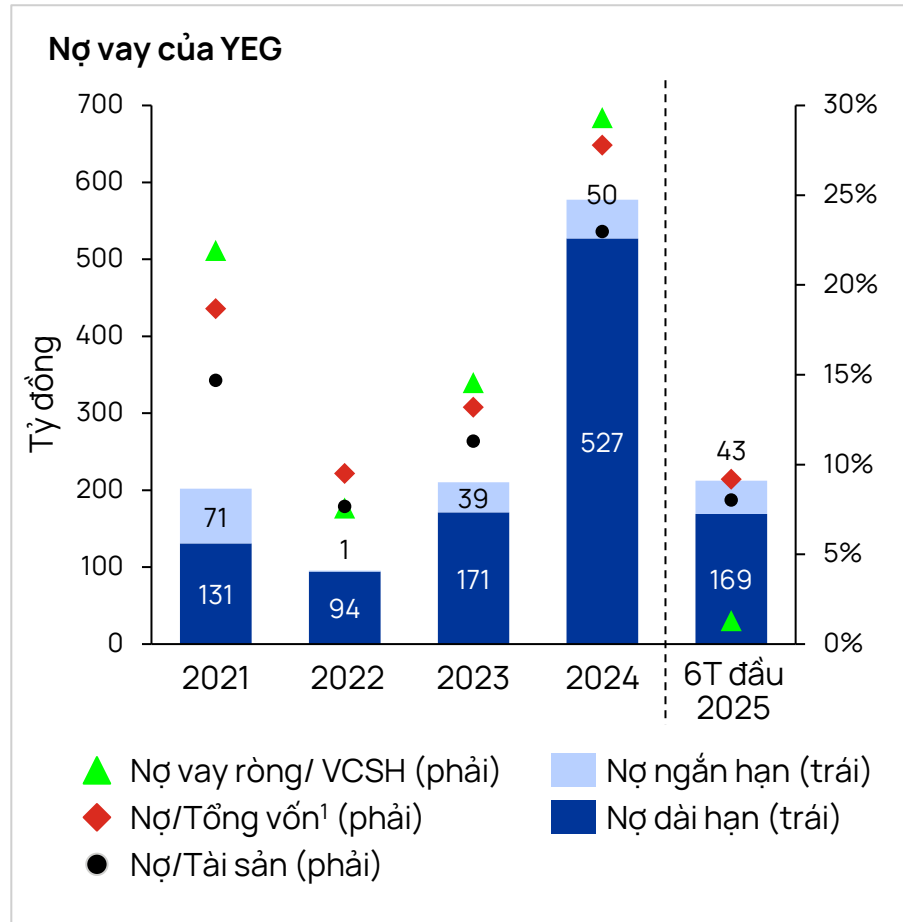
Chi phí bán hàng & QLDN tăng 119% svck trong năm 2024, chủ yếu đầu tư cho quảng cáo, sản xuất, và vận hành các chương trình chất lượng cao và sự kiện concert.



Việc trả nợ nhanh chóng cùng với chi phí lãi vay được kiểm soát tốt giúp nền tảng tài chính của YEG vững chắc, tạo tiền đề để tiếp tục đầu tư cho dự án sản xuất lớn trong giai đoạn 2025-2026

YEG liên tục nâng vốn điều lệ, giảm mạnh nợ vay. Dùng tiền để tiếp tục đầu tư vào các dự án tiềm năng ...

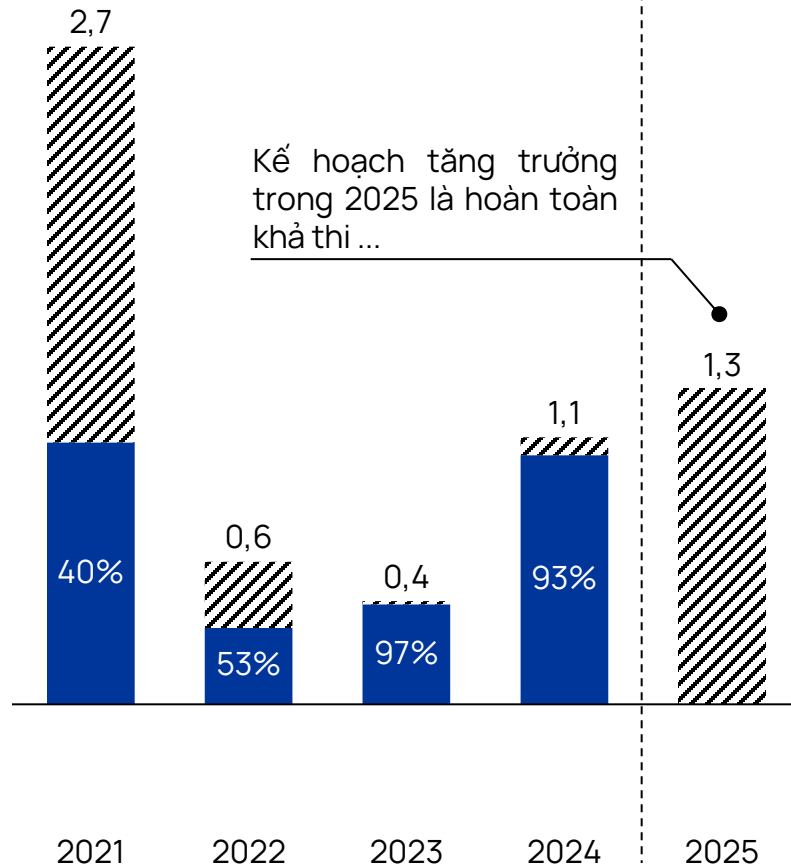
... Cùng với lãi vay trung bình giảm về ~7%, cho thấy sức YEG đã hoàn tất tái cấu trúc và khỏe tài chính đã được cải thiện



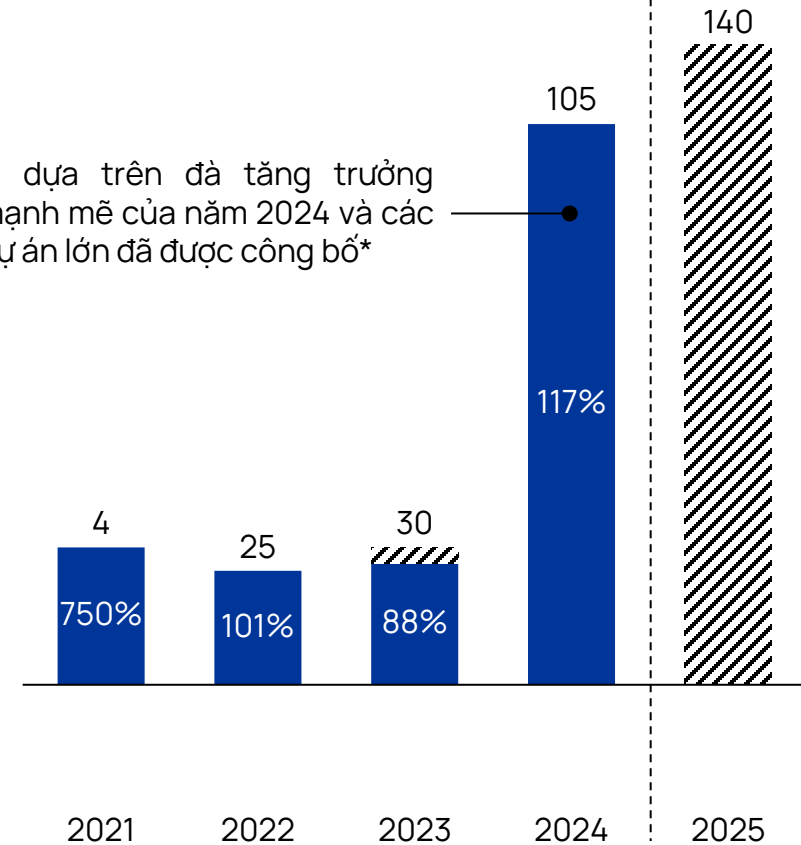
Triển vọng Công ty

YEG có lịch sử mục tiêu doanh thu khá tham vọng nhưng luôn vượt trội về lợi nhuận, với kế hoạch doanh thu gộp/ LNST hoàn thành trung bình 81%/ 102% trong giai đoạn 2022-2024 ...

Thực tế so với kế hoạch doanh thu gộp
Nghìn tỷ đồng



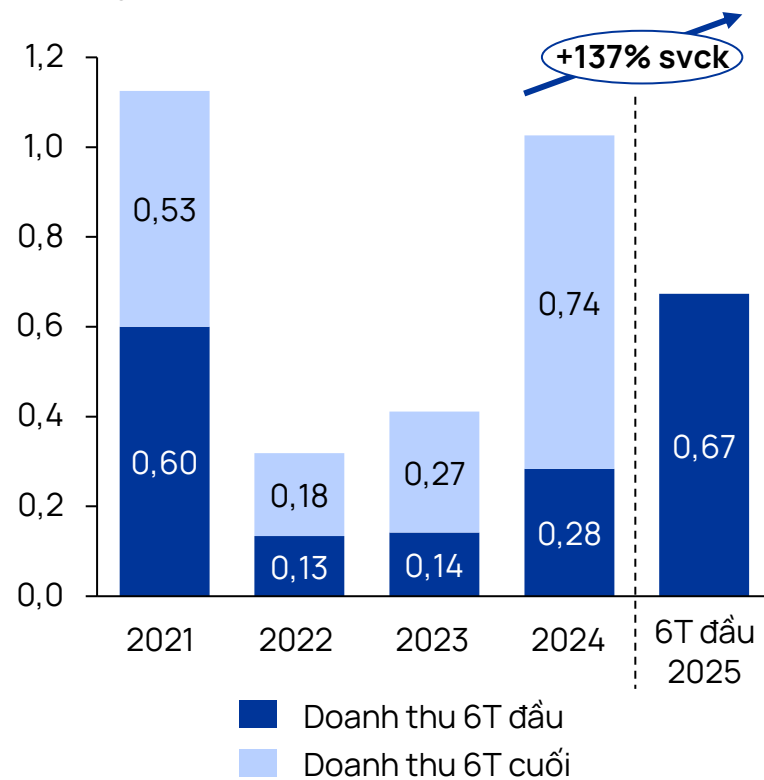
Thực tế so với kế hoạch LNST
Tỷ đồng



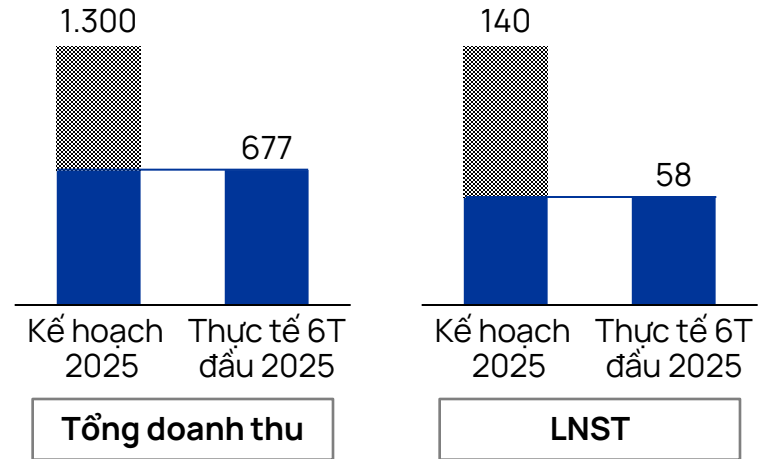
/// Kế hoạch ■ % thực tế so với kế hoạch

... Tuy vậy, doanh thu 6T đầu 2025 +137% svck, tạo đà vững chắc để vượt kế hoạch cả năm trong bối cảnh ngành quảng cáo có tính chu kỳ cao vào nửa cuối năm

Doanh thu thực tế
Tỷ đồng



Kế hoạch 2025 và kết quả kinh doanh 6T đầu 2025
Tỷ đồng



YEG đã hoàn thành 52% kế hoạch doanh thu và 41% kế hoạch lợi nhuận cả năm chỉ trong 6 tháng đầu

Ngành quảng cáo và giải trí có tính chu kỳ, với 6T cuối năm luôn là mùa cao điểm do các nhãn hàng đẩy mạnh chi tiêu marketing cho các dịp lễ hội cuối năm.

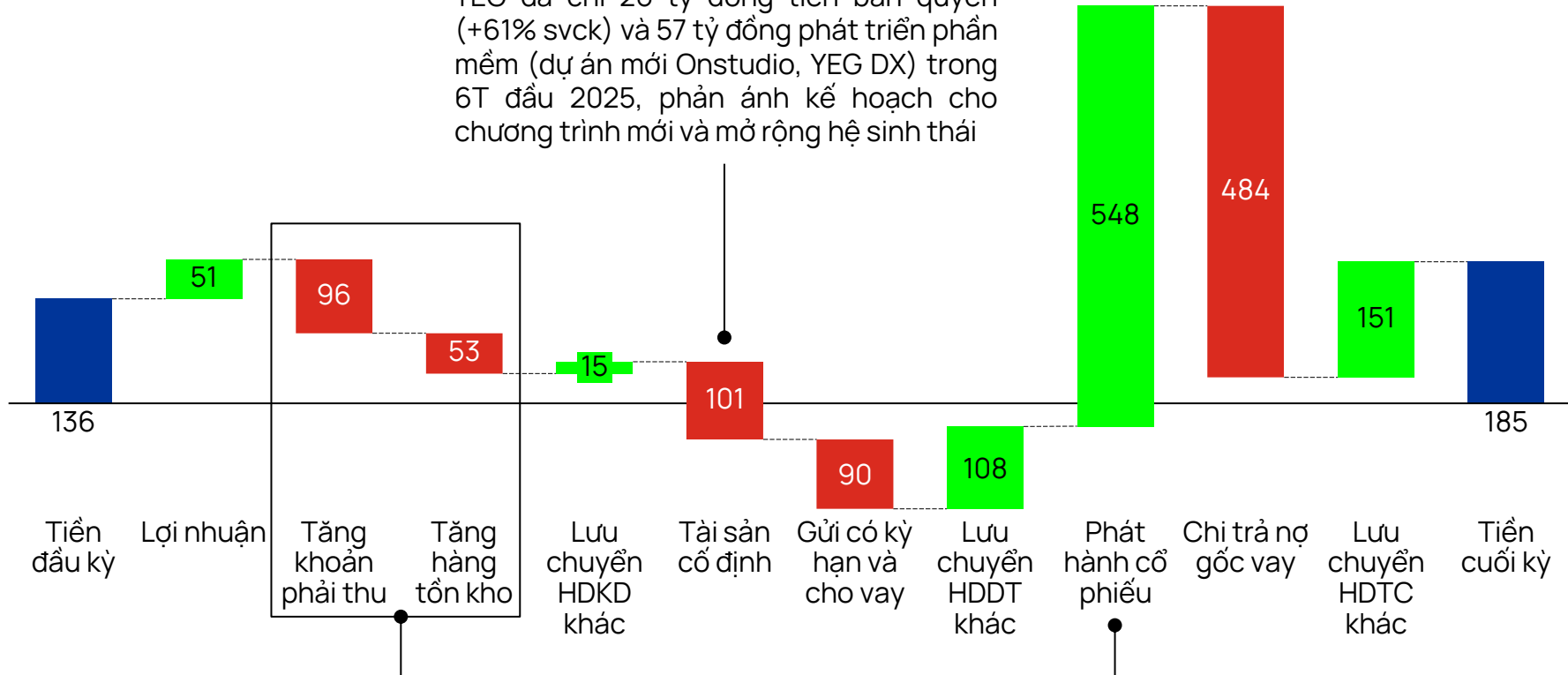
Chỉ tiêu	Tăng trưởng doanh thu	Biên LNST
Kế hoạch 2025	26,7%	10,8%
Thực tế 6T đầu 2025	136,9%	8,6%

YEG đang sử dụng dòng tiền từ huy động vốn để mua bản quyền nội dung và tài trợ các dự án mới để tiếp tục động lực tăng trưởng. Trong đó, các khoản tồn kho và phải thu vẫn chưa phản ánh vào lợi nhuận 2025

Lưu chuyển dòng tiền trong 6T đầu 2025

Tỷ đồng

YEG đã chi 26 tỷ đồng tiền bản quyền (+61% svck) và 57 tỷ đồng phát triển phần mềm (dự án mới Onstudio, YEG DX) trong 6T đầu 2025, phản ánh kế hoạch cho chương trình mới và mở rộng hệ sinh thái

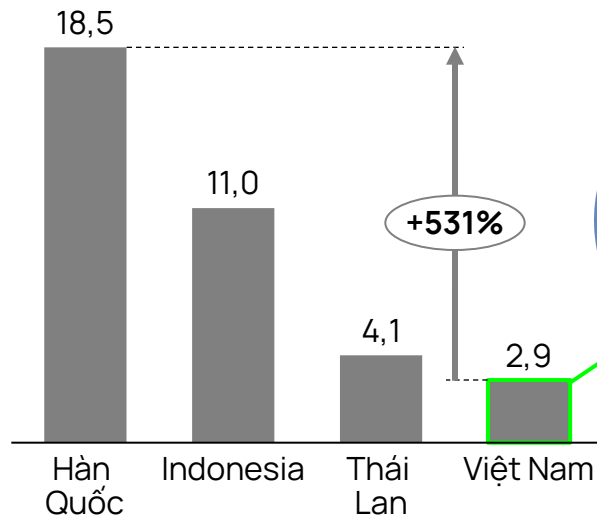


Trong 6T đầu 2025, **dòng tiền thuần HĐ kinh doanh của YEG đang -82 tỷ**, phần lớn đến từ tồn kho (chương trình sản xuất dở dang) và phải thu (hợp đồng quảng cáo chưa thực hiện)

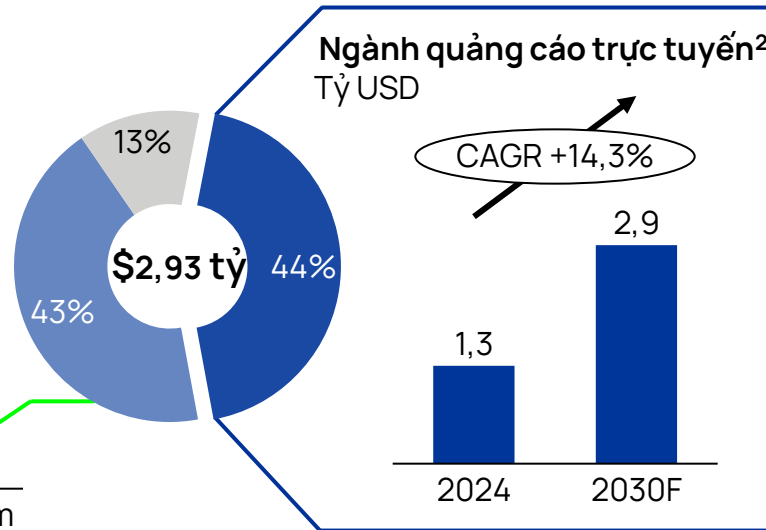
YEG liên tục huy động vốn, tăng vốn điều lệ từ **313 tỷ vào 2023** lên mức **1,9 nghìn tỷ vào T6 2025**

Thị trường quảng cáo Việt Nam còn dư địa tăng trưởng lớn với các nước trong khu vực như Hàn Quốc (18,5 tỷ USD) hay Thái Lan (4,1 tỷ USD). Với vị thế dẫn đầu, hệ sinh thái YeaH1 hưởng lợi trực tiếp từ tăng trưởng này

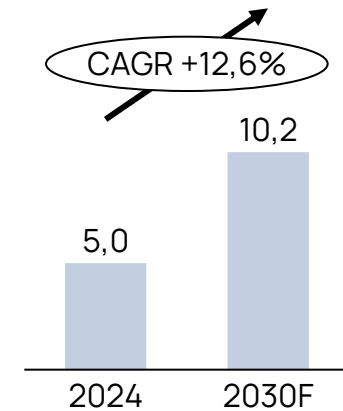
Thị trường Quảng cáo Châu Á năm 2024¹
Tỷ USD



Thị trường quảng cáo Việt Nam năm 2024²



Giá trị ngành thương mại xã hội³
Tỷ USD



Thương mại xã hội Quảng cáo trực tuyến Quảng cáo truyền hình & video Khác

Các yếu tố hỗ trợ hệ sinh thái của YEG

Phân khúc quảng cáo trực tuyến

Thị trường quảng cáo Việt Nam dự kiến tăng trưởng với CAGR +9% trong 2024-2030F, trong đó lĩnh vực **quảng cáo trực tuyến** cốt lõi của YEG được dự báo tăng trưởng với CAGR +14,3% trong cùng kỳ.

Tăng trưởng ngành thương mại xã hội

Tăng trưởng CAGR +12.6% trong 2024-2030F của ngành thương mại xã hội là động lực để YeaH1 xây dựng hệ thống phân phối hiện đại, tận dụng nội dung và mạng lưới KOLs/nghe sĩ độc quyền tối ưu mua sắm trực tuyến thông qua hoạt động giải trí (Shoppertainment).

Định giá

YEG đang có định giá P/E trượt 12T là 17,3x và P/B quý gần nhất ở 1,3x, cao hơn trung vị ngành trong nước, nhờ mức tăng trưởng LNST-CĐTS trượt 12T đột phá +228% svck

Công ty		Quốc gia	GTVH (triệu USD)	DT thuần trượt 12T (triệu USD)	SVCK (%)	LNST- CĐTS trượt 12T (triệu USD)	SVCK (%)	Nợ vay ròng/ vốn chủ sở hữu (%)	ROE (%)	ROA (%)	P/E trượt 12T (x)	P/B quý gần nhất (x)
VNZ VN	Tập đoàn VNG	Việt Nam	444	370	22,1	-43	48,6	-72,2	-62,0	-11,4	N/A	15,3
FOC VN	Dịch vụ Trực tuyến FPT	Việt Nam	47	28	13,6	5	8,7	-100,3	15,5	14,1	10,3	1,5
ADG VN	Clever Group	Việt Nam	8	18	6,2	0	-53,4	-23,6	3,2	2,2	20,1	0,6
Trung vị			47	28	13,6	0,4	8,7	-72,2	3,2	2,2	10,3	1,5
251270 KS	Netmarble Corporation	Hàn Quốc	4.230	1.884	-1,0	66	0,0	11,6	1,7	1,2	19,2 ²	1,0
035900 KS	JYP Entertainment	Hàn Quốc	1.977	519	37,3	122	138,2	-41,3	35,0	25,6	22,9 ²	4,5
Trung vị			3.104	1.201	18,2	94	69,1	-14,9	18,3	13,4	21,1	2,8
Tổng hợp ¹			1.475	614	15,9	47	48,8	-43,5	10,8	7,8	15,1	2,1
YEG VN	Tập đoàn YeaH1	Việt Nam	103	56	155,6	6	228,0	29,3	8,8	6,5	17,3	1,3

- Chúng tôi cho rằng việc so sánh YEG với các công ty niêm yết cùng ngành tại Việt Nam hiện tại là chưa phù hợp do khác biệt về mô hình kinh doanh.
- So sánh mức định giá hiện tại của YEG đang thấp hơn các công ty giải trí và sản xuất nội dung Hàn Quốc (P/E trung vị 21,1x) vì: (1) Tốc độ tăng trưởng LNST-CĐTS trượt 12T của YEG (+228%) vượt trội hoàn toàn so với các công ty cùng ngành tại Hàn Quốc (trung vị +69%), (2) Doanh thu từ các chương trình mới trong 2025 chưa được đánh giá đầy đủ; và (3) Dư địa tăng trưởng ngành và tiềm năng thương mại hóa từ hệ sinh thái giải trí tích hợp (cung cấp giải pháp, quản lý tài năng, tổ chức sự kiện) vẫn chưa được phản ánh vào giá.

Rủ ro Đầu tư

Những rủi ro đầu tư lớn nhất của YEG là gia tăng các đối thủ cạnh tranh, nắm bắt thị hiếu khán giả, và quản lý vi phạm bản quyền

Rủi ro đầu tư:

Khả năng
xảy ra

Mức độ
AH lợi nhuận

Gia tăng các đối thủ cạnh tranh



YeaH1 đối mặt cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực truyền thông đa nền tảng, không chỉ với các đài truyền hình truyền thống mà còn với các công ty truyền thông số trong nước và các tập đoàn quốc tế gây áp lực lớn lên thị phần và tăng trưởng.

Mô hình kinh doanh phụ thuộc vào thị hiếu khán giả



YEG đang chủ động giảm thiểu rủi ro bằng cách (1) Đa dạng hóa danh mục chương trình với các thể loại khác nhau; (2) Xây dựng hệ sinh thái (quản lý tài năng, sự kiện) để có các nguồn doanh thu ổn định, giảm phụ thuộc rating của các chương trình chất lượng cao.

Quản lý vi phạm bản quyền



Dịch vụ truyền hình đa phương tiện phát triển, khiến việc sao chép, phát tán trái phép nội dung trở nên phổ biến. Hệ thống pháp luật và cơ chế bảo vệ bản quyền tại Việt Nam còn hạn chế, gây khó khăn trong việc ngăn chặn và xử lý vi phạm, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và uy tín công ty.

Rủi ro về cơ cấu cổ đông và quyền kiểm soát



Cơ cấu cổ đông của YEG hiện tại khá phân mảnh, không có cổ đông chi phối tuyệt đối. Hiện tại, quỹ ngoại PYN Elite Fund đang là cổ đông tổ chức lớn nhất với sở hữu 7,43%. Chủ tịch HĐQT và bên liên quan nắm giữ tổng cộng dưới 10%. Điều này tiềm ẩn rủi ro về sự thay đổi chiến lược nếu có sự bất đồng giữa các nhóm cổ đông lớn.



Xác nhận của chuyên viên phân tích

Chúng tôi, Võ Phan Hồng Kiệt và Vũ Minh Đức, xác nhận rằng những quan điểm được trình bày trong báo cáo này phản ánh đúng quan điểm cá nhân của chúng tôi đối với các công ty này. Chúng tôi cũng xác nhận rằng không có phần thù lao nào của chúng tôi đã, đang, hoặc sẽ trực tiếp hay gián tiếp có liên quan đến các khuyến nghị hay quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Các chuyên viên phân tích nghiên cứu phụ trách các báo cáo này nhận được thù lao dựa trên nhiều yếu tố khác nhau, bao gồm chất lượng, tính chính xác của nghiên cứu, và doanh thu của công ty, trong đó bao gồm doanh thu từ các đơn vị kinh doanh khác như bộ phận Môi giới tổ chức, hoặc Tư vấn doanh nghiệp.

Phương pháp định giá và Hệ thống khuyến nghị của Vietcap

Nội dung chính trong hệ thống khuyến nghị: Khuyến nghị được đưa ra dựa trên mức tăng/giảm tuyệt đối của giá cổ phiếu để đạt đến giá mục tiêu, được xác định bằng công thức (giá mục tiêu - giá hiện tại)/giá hiện tại và không liên quan đến hoạt động thị trường. Công thức này được áp dụng từ ngày 1/1/2014.

Các khuyến nghị	Định nghĩa
MUA	Tổng lợi nhuận cổ đông (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ trên 20%
KHẢ QUAN	Tổng lợi nhuận cổ đông (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ dương từ 10%-20%
PHÙ HỢP THỊ TRƯỜNG	Tổng lợi nhuận cổ đông (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ dao động giữa âm 10% và dương 10%
KÉM KHẢ QUAN	Tổng lợi nhuận cổ đông (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ âm từ 10-20%
BÁN	Tổng lợi nhuận cổ đông (bao gồm cổ tức) trong 12 tháng tới dự báo sẽ âm trên 20%
KHÔNG ĐÁNH GIÁ	Bộ phận nghiên cứu đang hoặc có thể sẽ nghiên cứu cổ phiếu này nhưng không đưa ra khuyến nghị hay giá mục tiêu vì lý do tự nguyện hoặc chỉ để tuân thủ các quy định của luật và/hoặc chính sách công ty trong trường hợp nhất định, bao gồm khi Vietcap đang thực hiện dịch vụ tư vấn trong giao dịch sáp nhập hoặc chiến lược có liên quan đến công ty đó.
KHUYẾN NGHỊ TẠM HOÃN	Hình thức đánh giá này xảy ra khi chưa có đầy đủ thông tin cơ sở để xác định khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu. Khuyến nghị đầu tư hoặc giá mục tiêu trước đó, nếu có, không còn hiệu lực đối với cổ phiếu này.

Trừ khi có khuyến cáo khác, những khuyến nghị đầu tư chỉ có giá trị trong vòng 12 tháng. Những biến động giá trong tương lai có thể làm cho các khuyến nghị tạm thời không khớp với mức chênh lệch giữa giá thị trường của cổ phiếu và giá mục tiêu nên việc diễn giải các khuyến nghị đầu tư cần được thực hiện một cách linh hoạt.

Rủi ro: Tình hình hoạt động trong quá khứ không nhất thiết sẽ diễn ra tương tự cho các kết quả trong tương lai. Tỷ giá ngoại tệ có thể ảnh hưởng bất lợi đến giá trị, giá hoặc lợi nhuận của bất kỳ chứng khoán hay công cụ tài chính nào có liên quan được nói đến trong báo cáo này. Để được tư vấn đầu tư, thực hiện giao dịch hoặc các yêu cầu khác, khách hàng nên liên hệ với đơn vị đại diện kinh doanh của khu vực để được giải đáp.

Liên Hệ

Phòng Nghiên cứu & Phân tích

Phòng Nghiên cứu & Phân tích

+84 28 3914 3588

research@vietcap.com.vn

Giám đốc

Hoàng Nam, ext 124

Vĩ mô

Hoàng Thúy Lương, Trưởng phòng cao cấp, ext 368

- Đào Minh Quang, Chuyên viên, ext 368

Ngân hàng, Chứng khoán & Bảo hiểm

- Huỳnh Thị Hồng Ngọc, Trưởng phòng, ext 138

- Vũ Thế Quân, Phó Trưởng phòng, ext 364

- Hồ Thu Nga, Chuyên viên, ext 516

BDS & Cơ sở hạ tầng

Lưu Bích Hồng, Trưởng phòng cao cấp, ext 120

- Phạm Nhật Anh, Chuyên viên cao cấp, ext 149

- Thân Như Đoàn Thục, Chuyên viên cao cấp, ext 174

Vật liệu & Công nghiệp

Nguyễn Thảo Vy, Trưởng phòng cao cấp, ext 147

- Nguyễn Thị Ngọc Hân, Chuyên viên, ext 149

- Hoàng Gia Huy, Chuyên viên, ext 526

Hàng tiêu dùng

Hoàng Nam, Giám đốc, ext 124

- Bùi Xuân Vĩnh, Chuyên viên cao cấp, ext 584

- Lý Phúc Thanh Ngân, Chuyên viên cao cấp, ext 532

- Nguyễn Thảo Nguyên, Chuyên viên, ext 268

Dầu khí & Điện

Đinh Thị Thùy Dương, Phó Giám đốc, ext 140

- Đỗ Công Anh Tuấn, Chuyên viên, ext 181

- Dương Tấn Phước, Chuyên viên, ext 135

- Phạm Phú Lộc, Chuyên viên, ext 549

Khách hàng cá nhân

Vũ Minh Đức, Phó Giám đốc, ext 363

- Nguyễn Quốc Nhật Trung, Trưởng phòng, ext 129

- Tống Hoàng Trâm Anh, Chuyên viên cao cấp, ext 363

- Lê Hải Đăng, Chuyên viên, ext 570

- Võ Phan Hồng Kiệt, Chuyên viên, ext 470

Phòng Tư vấn Đầu tư, Giao dịch Chứng khoán – Khách hàng tổ chức và Trái phiếu

Tuan Nhan

Giám đốc Điều hành

Phòng Tư vấn Đầu tư, Giao dịch Chứng khoán

– Khách hàng tổ chức và Trái phiếu

+84 28 3914 3588, ext 107

tuan.nhan@vietcap.com.vn

Châu Thiên Trúc Quỳnh

Giám đốc Điều hành

Phòng Tư vấn Đầu tư

+84 28 3914 3588, ext 222

quynh.chau@vietcap.com.vn